

Einstieg ins weltweite Carsharing-Geschäft

Der Autobauer Daimler will mit einer neuen Tochtergesellschaft weltweit ins Carsharing-Geschäft einsteigen. Der einjährige Pilotversuch mit den kurzfristig buchbaren Mietwagen für Kurzstrecken sei in Ulm sehr erfolgreich gewesen, teilte das Unternehmen mit. „Die geplante Markteinführung auf internationaler Ebene ist daher der nächste logische Schritt“, sagte Projektleiter Robert Henrich. Noch in diesem Jahr werde das Angebot der neuen Daimler-Tochter car2go GmbH auf eine europäische Großstadt ausgeweitet, 2011 sollen weitere Städte hinzukommen. Sitz von car2go ist Ulm. Innerhalb des ersten Jahres hätten

sich knapp 18.000 Kunden registriert, mehr als doppelt so viele wie ursprünglich erwartet. Insgesamt 235.000 Mal seien die Autos ausgeliehen worden. Durchschnittlich wurden sie 30 bis 60 Minuten lang genutzt und 15 Kilometer weit gefahren. In der Pilotstadt Ulm sei bereits jeder dritte Führerscheininhaber zwischen 18 und 35 Jahren car2go-Kunde. Anders als bei vielen Konkurrenten können die Daimler-Mietwagen, die per Handy oder Internet gebucht werden, überall im Stadtgebiet wieder abgestellt werden. Derzeit werde ein System entwickelt, mit dessen Hilfe Reinigungskräfte zu einem Fahrzeug geführt würden, das gewaschen oder getankt werden muss.

Noch funktioneller

Volkswagen Leasing hat ihr Fuhrparkmanagement-System FleetCARS grundlegend überarbeitet.

So erstrahlt der „Klassiker“ nach seiner Runderneuerung offiziell dem Bekunden nach nicht nur optisch in einem neuen Look, sondern zeichnet sich insbesondere durch zusätzliche Funktionalitäten sowie eine optimierte Benutzerfreundlichkeit aus.

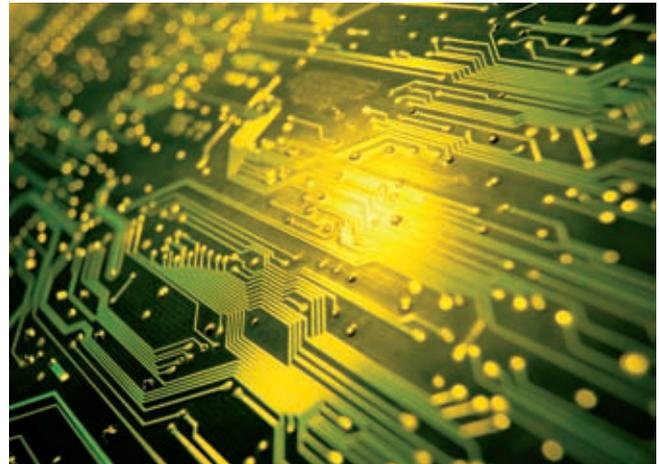
„Seit der Markteinführung vor über zehn Jahren haben wir das System zu einem der modernsten Online-Reporting-Systeme weiterentwickelt und kontinuierlich an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst“, so Gerhard Künne, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing.

Besonders stolz ist man bei Volkswagen Leasing auf die erweiterte Funktionalität. So haben beispielsweise Kunden des Volkswagen Versicherungsdienstes (VVD) nun-

mehr die Möglichkeit, auf ein Schadenreporting zurückzugreifen. Darüberhinaus erlaubt die neue Version des Fuhrparkmanagement-Systems nun erstmals eine zusammenhängende Einsicht aller vertragsbezogenen Daten. Ebenfalls neu und perfekt in die Zeit passend: Eine Systemerweiterung um ein Reporting der CO₂-Emissionen.

Da sich der Kunde rund um die Uhr mit seinen persönlichen Benutzerdaten online in das System einloggen kann, ist jederzeit eine gezielte, schnelle und bequeme Analyse und Bearbeitung aller relevanten Daten rund um den Fuhrpark möglich.

Laut Volkswagen Leasing laufen in FleetCARS nicht nur alle „normalen“ Stamm- und Bewegungsdaten, sondern



auch sämtliche Daten, die über die Tankkarte generiert werden zusammen. Dazu kommt, falls kundenseitig „gebucht“, der Status der elektronischen Führerscheinkontrolle.

Dass sämtliche Daten von Fahrzeugen, die über die Volkswagen Leasing geleast sind, automatisch in das System überspielt werden, versteht sich von selbst. Für Kunden besonders interessant macht FleetCARS jedoch sicherlich die Tatsache, dass laut

VW Leasing damit auch Modelle anderer Hersteller oder bei anderen Gesellschaften geleaste Fahrzeuge erfasst und verwaltet werden können.

Für alle, die sich selbst ein Bild vom grundlegend überarbeiteten Control- & Reporting-System machen möchten, hat VW Leasing auf der Homepage www.vw-leasing-fleet.de eine „Guided Tour“ eingerichtet. Dauer des informativen und unterhaltsamen Videofilms: rund vier Minuten. RED 

ASL Fleet Services: „Freie Fahrt“ mit dem neuen Service Champ

Mindestens zehn Fahrzeuge bestellen, 14 Tage lang ein Interimsfahrzeug gratis: So lautet kurz und knapp das Angebot, das ASL Fleet Services, ein Unternehmensbereich von GE Capital, im Rahmen der Aktion „Freie Fahrt“ derzeit Interessenten und Kunden anbietet. Die Offerte gilt bis zum 30. Juni. Wer bis dahin „zuschlägt“, erhält laut ASL Fleet Services das kostenfreie Vorabfahrzeug „kurzfristig und in unmittelbarer Nähe des Kunden“. Bundesweit hält das Unternehmen einen eigenen Interimsfuhrpark mit mehr als 1.000 Fahrzeugen bereit. Laut ASL lassen sich damit Lieferzeiten oder Probezeiten neuer Mitarbeiter optimal überbrücken. Weitere Vorteile seien die Buchung unterschiedlicher Fahrzeugkategorien zu Festpreisen sowie eine funktionelle und übliche Fahrzeugausstattung (Navi etc.). Außerdem entstünden keine Mehrkosten für Sommer- und Winterreifen, da die Autos auf den richtigen saisonalen Reifen zur Auslieferung kämen.

BCA: 2009 erfolgreichstes Geschäftsjahr

BCA Deutschland hat das Jahr 2009 mit einem Rekordergebnis abgeschlossen. So wurde im vergangenen Jahr zum ersten Mal mit 102.172 Fahrzeugen erstmals die 100.000er-Schallmauer durchbrochen. Parallel dazu stieg die Verkaufsquote auf 71,7 Prozent. „Im teilweise turbulenten Jahr 2009 sind wir unseren erfolgreichen und marktführenden Weg weiter vorangeschritten“, so Peter Dietrich, Geschäftsführer von BCA Deutschland. Als Schwerpunkte in 2010 nennt das Unternehmen den weiteren Ausbau der Online-Aktivitäten sowie die Integration des Nfz-Segmentes von Transportern bis zu Schwerlast-Lkw. Laut BCA nehmen im Schnitt bei physischen Auktionen zwischen 150 und 230 Händler teil; rund 250 bis 320 Teilnehmer sind zusätzlich über BCA Live Online, das parallel zur physischen Auktion angebotene Internet-Biet-System, zugeschaltet. Im Jahr 2010 rechnet BCA Deutschland mit der Vermarktung von über 160.000 Einheiten.

SIMPLY CLEVER



DIE WIRTSCHAFT SUCHT NACH NEUEN ERFOLGSMODELLEN. HIER DREI VORSCHLÄGE.



ŠkodaAuto bedankt sich für 3 Auszeichnungen beim Flotten-Award 2010.

Mit dem Fabia, dem Superb und dem Octavia haben wir gleich drei Modelle im Programm, die von den Lesern der Autoflotte hervorragend benotet wurden.* Der beste Beweis dafür, dass unsere Fahrzeuge für Geschäftskunden und ihre Flotte erste Wahl sind. Wenn auch Sie auf der Suche nach erfolgreichen Geschäftsmodellen sind, empfehlen wir eine Probefahrt. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Škoda-Partner, unter unserer Business-Hotline 0 18 05/25 85 85 (0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.) oder www.skoda-auto.de



*Fabia: Kleinwagen (Import), Superb: Obere Mittelklasse (Import), Octavia: Mittelklasse (Import). In: Autoflotte, Ausgabe 5, vom 30.04.2010.

Abbildung zeigt Sonderausstattung.